

LA VENTA JUDICIAL COMO SUPUESTO ESPECIFICO DE SUCESION DE EMPRESA

Francisco LOPEZ-TARRUELLA

1. PLANTEAMIENTO DEL TEMA

El cambio de titularidad de la empresa, que da lugar, a tenor de lo establecido en el art. 44 LET., a la llamada «sucesión de empresa», puede producirse a partir o por medio de cualquier modo de transmisión de los bienes ¹. Uno de ellos es precisamente la venta judicial, a través de la cual puede producirse el traspaso en la propiedad de ese conjunto de elementos patrimoniales, adscritos a la función productiva, que conforman y sirven de sustrato a lo que es una empresa, o bien un centro de trabajo o, como dice la ley, una unidad productiva autónoma de la misma. De aquí que el art. 51.12 LET prevea el supuesto de la venta judicial de los bienes de la empresa, sea venta total o parcial, no como una causa de extinción contractual, sino como un caso de sucesión en la empresa, con la consiguiente cesión de contratos de trabajo.

Como es sabido, dicha venta se lleva a cabo en el marco de una subasta judicial que supone la culminación de un proceso ejecutivo. Procedimiento que comienza con el embargo de bienes del empresario deudor (digamos bienes de la empresa), pasa por el trámite de avalúo de los mismos (previo a la subasta) y finaliza bien con el pago en dinero al acreedor (cuando realmente se ha realizado la venta en pública licitación), bien con la adjudicación al acreedor de los bienes embargados del deudor, en el caso de que no se haya producido la venta inicialmente prevista ².

2. ANTECEDENTES NORMATIVOS Y JURISPRUDENCIALES

Ciñéndose estrictamente al supuesto de la venta judicial, lo cierto es que ésta no difiere sustancialmente de cualquier otra venta, de la venta común ³. En ambos casos se produce el cambio de titularidad, que es la base para que se origine la subrogación empresarial prevista en el art. 44 LET. Sin embargo, no debe sorprender que en la LET se haga una referencia concreta a tal supuesto —el único al que se dedica una mención específica—, ya que la tendencia seguida por la jurisprudencia ha sido siempre la de no admitir (o la de admitir muy restrictivamente) que la venta judicial dé lugar a la sucesión de empresa —o en la empresa— por ministerio de la ley. En efecto, si se analiza la evolución de la doctrina jurisprudencial sobre este tema, se comprobará que el artículo 51.12 LET no sólo supone la confirmación normativa expresa de que mediante la venta judicial se produce la «sucesión de empresa», sino que, además, implica una ampliación en la práctica de los casos en que la adquisición de bienes en subasta judicial da lugar a la subrogación empresarial, toda vez que el precepto

-citado prevé expresamente la posibilidad y necesidad de sucesión empresarial aun en la venta parcial de bienes y, en cualquier caso, sin que deba haberse continuado de hecho o voluntariamente con la actividad de la empresa a la que pertenecían los bienes adquiridos (tal como venía exigiendo la jurisprudencia). Veamos.

Tras una primera posición jurisprudencial sosteniendo la imposibilidad de configurar la enajenación forzosa de los bienes de la empresa como un supuesto de transmisión de la misma a efectos de la aplicación del art. 79 LCT⁴, los tribunales se inclinaron a realizar una interpretación extensiva de los supuestos citados ad exemplum («traspaso, cesión, o venta de industria») en el mencionado art. 79 LCT⁵. La LRL, receptora de esta línea jurisprudencial, clarificó la cuestión a nivel normativo al sustituir las expresiones «cesión, traspaso o venta» por la genérica de «cambio de titularidad de la empresa» (art. 18.2). Y, resultando ya entonces ocioso plantear el tema de si para configurar una sucesión de empresa se requería o no un acto voluntario de transmisión, más lo resulta todavía tras la promulgación del Estatuto de los Trabajadores. Su art. 44 repite la fórmula amplia del art. 18.2 LRL pero, además, de modo expreso, como se ha dicho, el art. 51.12 LET considera la venta judicial como un posible supuesto de sucesión de empresa —total o parcial, según el objeto de la venta—. «En el supuesto de venta judicial», reza el precepto citado, «se estará a lo dispuesto en el art. 44 de esta ley». Con lo que, dado que los contratos de trabajo continúan con el adjudicatario, «si el nuevo empresario decide con continuar o suspender la actividad del anterior, deberá fundamentarlo en expediente de regulación de empleo incoado al efecto»⁶.

Sin embargo el art. 51.12 LET ha venido a suponer, como se ha dicho, algo más que una mera clarificación. Ha supuesto la quiebra de la permanente tendencia jurisprudencial a contemplar muy restrictivamente la venta judicial como supuesto generador de la sucesión empresarial y de la consiguiente subrogación en las obligaciones laborales. Respecto a esa tendencia, por un lado, algunas sentencias entendieron que, aparte de no existir el llamado «tracto directo» del anterior empresario con el adquirente —lo que inicialmente dio lugar a la no aplicación del art. 79 LCT— en la venta judicial no existía transmisión de empresa porque normalmente no se adquiría el conjunto de los bienes imprescindible para poder calificar la transmisión como tal, esto es, de «empresa»⁷. Por otro lado, aunque la adjudicación versase sobre todos los bienes de la empresa, la jurisprudencia utilizó la distinción empresa-actividad y empresa-patrimonio, que sirvió para entender la subasta judicial como modo de transmisión del patrimonio sin la actividad⁸. De esta forma se interpretaba, aunque no sin ciertos

titubeos y contradicciones (que han sido la tónica del juzgador en esta cuestión), que el rematante en la subasta no sucedía en la empresa, puesto que no transmitía realmente el negocio sino sólo los bienes que le servían de soporte. A la vista de todos estos inconvenientes para aplicar el art. 79 LCT a la venta judicial, la interpretación restrictiva mencionada se plasmó en la exigencia, en orden a apreciar la sucesión en la empresa, de que el adquirente en subasta judicial continuase de hecho con la actividad de la empresa, lo que ciertamente suponía que la sucesión no se producía por ministerio de la ley, sino a partir de la libre aceptación de continuar la actividad por parte del comprador. (En realidad la continuidad empresarial servía al juzgador de fundamento jurídico de la subsistencia de los contratos). En general, la doctrina también rechazó esta posición jurisprudencial⁹, pero hubo —y hay todavía—, quien, basándose en el principio de libertad de empresa, defendió tal postura¹⁰.

Tras la promulgación de la LRL, los tribunales han seguido exigiendo la continuidad en la actividad como requisito para apreciar la sucesión empresarial. Valga citar, por todas las sentencias del TCT de 6 de octubre de 1976 (A/4287), de 15 de abril de 1980 y de 23 de septiembre de 1981 (A/5354), en las que expresamente se dice que hay sucesión «...siempre que persista el negocio». La misma exigencia podría deducirse, aunque sólo en conexión con aquéllas, de las sentencias del TCT de 25 de septiembre de 1980 (A/4593) y 15 de abril de 1980 (A/2124), tanto en cuanto el Tribunal, al negar la calificación de sucesión de empresa, añade para mayor abundamiento: «...y sin que la adjudicataria haya continuado aquella explotación ni mantenido relación alguna con el actor».

3. VIRTUALIDAD DE LA PREVISION CONCRETA DEL ART. 51.12 LET

A la vista de la tendencia jurisprudencial descrita, que desembocó de hecho en la libertad del adquirente para suceder o no en la empresa ejecutada (permítaseme esta personificación), no ha de sorprender que el legislador del ET se haya preocupado de precisar en el art. 51.12 no ya que la venta judicial de los bienes de la empresa, total o parcial, implique la sucesión en la empresa, sino fundamentalmente que se produce sin requerir la libre aceptación del adquirente (demostrada al continuar con la actividad de la empresa). Como ha admitido sin ninguna duda la doctrina más reciente que se ha ocupado del tema, los profesores CAMPS y DIEGUEZ¹¹ el precepto citado impone la sucesión automática en la empresa. Ello se desprende del tenor literal de la norma: «En cualquier caso, si el nuevo empresario decide no continuar o suspender la actividad del ante-

rior, deberá fundamentarlo en expediente de regulación de empleo incoado al efecto» (art. 51.12, párrafo 2.º).

Existen, no obstante, sentencias últimas en las que no aparece claro si el requisito mencionado es todavía realmente exigido o no. En la STCT de 7 de junio de 1983 (A5250), aún se dice que «... no es posible hablar de la existencia de los presupuestos extraídos del estudio del art. 44 del ET para hablar de sucesión de empresa, porque ni hay «cambio de empresa», y por supuesto el requerido «tracto directo» o continuidad empresarial...». Asimismo, en las sentencias del TCT de 2 de diciembre de 1983 (A/10.440) y 27 de junio de 1983, A/6.111 (esta última no referida a venta judicial) se afirma que «... a los fines laborales lo sobresaliente es la continuidad empresarial o no solución de continuidad en la actividad de la empresa, y que no exista duda de que se ha producido ese cambio en la titularidad de la empresa». Ciertamente, no queda claro si el TCT en estas sentencias está señalando un requisito —dejándose llevar por la inercia de los antecedentes—. Lo más probable (en éstas como en muchas otras sentencias anteriores al ET), es que simplemente se haya limitado a subrayar el hecho de que la continuidad en la actividad empresarial es el signo más evidente para calificar un cambio de titularidad como supuesto de sucesión en la empresa. En cualquier caso, no es discutible hoy en día que tal consecuencia jurídica se produce por ministerio de la ley al adquirirse los bienes en venta judicial.

Sin embargo, sí puede caber discusión en relación con lo acertado o no de la medida legal adoptada, e incluso con su constitucionalidad. Por lo que se refiere a lo acertado de la disposición normativa, el profesor DIEGUEZ rechaza la solución legal y aboga por la que venía aplicando la jurisprudencia comentada. Argumenta dicho autor que el interés del acreedor por ver satisfecho su crédito debe primar sobre cualquier otro, y en la medida en que la obligada sucesión empresarial puede frustrar o dificultar aquella satisfacción (dada la resistencia de los posibles compradores a licitar en esas condiciones) es rechazable la opción legal (que traduce una determinada posición política a favor de la estabilidad en el empleo frente a una exigencia concreta de justicia) ¹². Sin desdeñar el peso o importancia de esta argumentación, cabe plantearse, por un lado, hasta qué punto la posible subrogación empresarial supondrá una «desertización» generalizada de las subastas judiciales, y, por otro lado, cuál es la razón por la que, desde la óptica de la política jurídica, deba primarse el interés de los eventuales acreedores por cobrar sus créditos frente al de los trabajadores por seguir trabajando en una empresa o, en relación con unos bienes, continuar la actividad (en otro caso, esto es, si la actividad no puede

continuar con los bienes adquiridos, no se estará ante un supuesto subsumible en el art. 51.12 ó 44.1 LET).

En cuanto a la adecuación constitucional del precepto estudiado, hace años, el profesor MARTIN VALVERDE se manifestó en el sentido de que «los principios de libertad de trabajo y de libertad económica» exigían que la continuación en la actividad de la empresa «... ha de ser un acto voluntario, expresa o tácitamente manifestado». Esta misma posición —y con el mismo fundamento— es defendida en la actualidad por el profesor Diéguez, que encuentra en el art. 38 de la Constitución (cuando se refiere a la «libertad de empresa en el marco de la economía de mercado») la base sustentadora necesaria y suficiente ¹³. De estas afirmaciones cabría deducir la inconstitucionalidad del art. 51.12 LET. Sin embargo, en mi opinión, esa deducción sería exagerada, puesto que, en realidad, el único que está privado de libertad en la transmisión de bienes por medio de la subasta judicial es el empresario deudor cuyos bienes son objeto de ejecución. El adquirente de dichos bienes, y, por tanto, eventual «sucesor», en ningún momento es compelido a rematar la subasta, por lo que difícilmente puede considerarse que se le obliga a ser empresario. Contestando con el tenor literal de una sentencia del TCT, la de 5 de mayo de 1983 (A/3949) (aunque no se refiere a venta judicial) podría argüirse que: «Cierto es que la Constitución proclama el principio de libertad de empresa en su art. 38 y cierto también que nadie puede ser obligado a continuar una empresa contra su voluntad, pero ello es perfectamente compatible con la licitud de supuestos como el debatido, donde los compradores de la empresa eran libres para adquirirla o no, pero una vez que la adquirieron quedaron subrogados ex lege...» ¹⁴.

4. *¿CUANDO ES POSIBLE LA CONTINUIDAD EN LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA?*

Retomando una afirmación que acabo de realizar, si los bienes adquiridos en la subasta no permiten continuar la actividad empresarial, jurídicamente no podrá derivarse la sucesión empresarial del mero cambio de la titularidad de los mismos ¹⁵. Esta opinión viene avalada por la dicción literal del art. 51.12 LET, de la que en sentido contrario puede deducirse que no se estará a lo dispuesto en el art. 44 si, en el caso de la venta parcial, los bienes no permiten continuar la actividad. De aquí que el término «en cualquier caso», utilizado en el párrafo 2.º de dicho artículo (y que ciertamente es exagerado tomado en su tenor literal), no debe interpretarse en el sentido de que hay que recurrir al expediente de regulación de empleo

—para no continuar la actividad— aun en el supuesto de haber adquirido un bien sin importancia (es decir, «en cualquier caso»), sino más bien debe entenderse en el sentido de que el expediente es necesario tanto en el caso de la venta de la «totalidad de la empresa» como en el de la venta parcial de los bienes, pero sólo cuando éstos permitan la continuidad.

Después de todo lo expuesto, cabe plantearse, como cuestión crucial, cuándo es posible afirmar, y en función de qué datos, si los bienes adquiridos permiten o no la continuidad de la actividad en la empresa. Pues bien, hay algo que cabe deducir sin ninguna duda de la simple lectura del precepto: la venta judicial de la «totalidad de la empresa» (parece que por tal hay que entender todos los bienes de la empresa) ¹⁶ lleva aparejada implícitamente la posibilidad de continuación de la actividad. Parece, sin embargo, que el legislador no ofrece ningún dato para decidir tal cuestión en relación con la venta parcial. ¿Cuándo, entonces, la adquisición de una parte de los bienes de la empresa permite continuar, «también parcialmente», la actividad de la empresa? ¹⁷

5. LA VENTA PARCIAL DE LOS BIENES DE LA EMPRESA

A mi juicio la respuesta a esta pregunta se encuentra en el art. 44 LET. En dicho precepto implícitamente se presume iuris et de iure que «el cambio en la titularidad de la empresa, centro de trabajo o de una unidad productiva autónoma de la misma» —precisamente en estos entes— lleva aparejada la posibilidad de la continuación en la actividad de la empresa ¹⁸. Pues bien, si la venta judicial representa un supuesto concreto a subsumir en las previsiones del art. 44, la venta parcial que permita continuar, «también parcialmente», la actividad de la empresa será aquella que tenga por objeto un conjunto de bienes que conformen el sustrato material bien «de un centro de trabajo», o bien de una «unidad productiva autónoma» de la empresa ¹⁹.

6. CONCEPTO DE «CENTRO DE TRABAJO» Y «UNIDAD PRODUCTIVA AUTÓNOMA»

En función de todo lo antedicho la cuestión se traslada a delimitar o definir lo que sea un centro de trabajo y una unidad productiva autónoma de trabajo. En cuanto al concepto de «centro de trabajo», dada su ambigüedad y necesaria abstracción para abarcar a todos los casos concretos

posibles, siempre ha resultado muy difícil establecerlo, tanto para la doctrina como para la jurisprudencia. Ahora, el ET ofrece en su art. 1.5 una definición («... unidad productiva con organización específica, que sea dada de alta como tal, ante la autoridad laboral») que mantiene la oscuridad tradicional para delimitar este concepto. Sin embargo, después de analizar la última doctrina científica y jurisprudencial al respecto ²⁰, lo que resulta más difícil es diferenciar dicho concepto del de «unidad productiva autónoma» de una empresa (al que se refiere el art. 44.1 ET, sin, por cierto, ofrecer ningún tipo de definición). En cualquier caso, conviene examinar previamente el concepto de centro de trabajo para establecer, después, las diferencias antes aludidas, si es que las hay.

Dejando sentado de entrada que el requisito legal de dar de alta al centro de trabajo tiene efectos nuevamente declarativos, esto es, posee un carácter exclusivamente formal ²¹, a mi modo de ver, como han señalado SALA y RAMIREZ ²², el dato predominante y decisivo para determinar lo que es un centro de trabajo no radica en el término legal «unidad productiva» ²³, sino más bien se centra en el requisito legal de la «organización específica». Es decir, con palabras de la sentencia del TCT de 12 noviembre 1980 (A/5754), el centro de trabajo es una «unidad técnica de producción» no necesariamente coincidente con un lugar de trabajo, que, además, tal como expresa la sentencia del TCT de 7 octubre 1980 (A/4833) debe tener «entidad propia para constituir una industria independiente».

En este último sentido, la doctrina científica citada entiende que «organización específica» expresa la idea de «autonomía». En efecto, como dicen SALA y RAMIREZ, lo más significativo de la definición legal está en el adjetivo «específica», siendo precisamente la especificidad lo que concede relevancia jurídica (en cuanto equivalente a autonomía) a la definición normativa, frente a lo que es un concepto puramente socio-económico (organización).

Hay que reconocer que lo apuntado no ayuda demasiado a constatar si existe o no centro de trabajo en cada caso concreto. Pero la realidad es así, y, como advierten los autores citados, no hay más remedio que acudir, en cada caso, al sistema de indicios que ésta ofrece, por muy inseguro que éste sea. En esta línea, uno de los elementos de juicio que servirá de mucha ayuda será el dato geográfico y territorial. Pues, téngase en cuenta, por un lado, que —aunque no necesariamente— centro y lugar de trabajo suelen coincidir, y, por otro lado, que la condición de centro de trabajo viene legalmente impuesta por el hecho de la dispersión geográfica (art. 40 ET). Otros dos indicios fundamentales, señalados también por la doctrina

citada, al margen de otros de menor transcendencia (horarios distintos, libros de matrícula y visita propios, etc...), son los siguientes: en primer lugar, el elemento funcional, tanto en cuanto puede servir de soporte a una actividad diferenciada y autónoma (más o menos completa según la organización vertical u horizontal de la producción en la empresa), y, en segundo lugar, el elemento organizativo, es decir la presencia de una autonomía organizativa con ejercicio del poder de dirección, aunque lógicamente enmarcada en la organización global de la empresa.

En lo referente al concepto de «unidad productiva autónoma», no definido en la ley, ya ha señalado el profesor CAMPS en su brillante ponencia las alternativas interpretativas que caben al respecto. Mi opinión coincide con la suya al entender que el legislador está haciendo referencia a una unidad organizativa cuya base tiene un carácter funcional y no espacial o geográfico. Ahora bien, si se tiene en cuenta que, como se ha dicho, el centro de trabajo tampoco tiene una base territorial o espacial, lo cierto es que la diferenciación entre ambos elementos conformadores de la empresa es muy difícil. Tarea en la que, obviamente, no puede entrarse en este momento.

En cualquier caso, lo importante es señalar, por un lado, que la jurisprudencia viene admitiendo tanto los fraccionamientos geográficos como las divisiones funcionales de la empresa y, por otro lado, que siempre que lo transmitido sea el sustrato material de una unidad organizada y con autonomía en el marco general de la empresa, llámese como se llame, se estará ante un supuesto de sucesión empresarial. Toda vez que por definición será posible la continuidad de la actividad de la empresa. Indudablemente, como reza el art. 51.12 LET, si la venta judicial es de parte de los bienes de la empresa, por hipótesis la actividad podrá continuar sólo parcialmente, bien en cantidad (haciendo lo mismo, pero en menor medida), o bien en calidad (produciendo parte del conjunto de bienes o servicios ofertados con anterioridad), todo depende de la organización vertical u horizontal, respectivamente, de la producción que tenía la empresa.

NOTAS

1 La doctrina jurisprudencial y la científica se han ocupado de distinguir los diversos modos cómo puede producirse el cambio de titularidad. Es clásico ya en la jurisprudencia sobre este tema hacer referencia a las distintas formas en que puede llevarse a cabo tal cambio. Empezando por distinciones según el origen de los cambios, por actos «inter-vivos» o «mortis causa» (STCT de 6 de abril de 1983 A/2783, y 7 de diciembre de 1983, A/10440, entre otras), se diferencian, en el primer caso, una extensa gama de mecanismos productores del cambio, distinguiendo dos géneros: cambios transparentes («ya sea por cualquier tipo de convención —cesión, permuta, venta, etc.— o por circunstancias impuestas —venta judicial, subasta de

bienes, caducidad de servicios, etc.—») y cambios «ocurridos por simples factores o circunstancias «de facto» —mantenimiento del mismo negocio o actividad, domicilio social y plantilla total o parcial— que son considerados cambios no transparentes (Cfr. SSTCT de 2 de diciembre de 1983, A/10440, 6 de abril de 1983, A/2783, 27 de junio de 1983, A/6111, 7 de junio de 1983, A/5250, entre otras muchas).

DIEGUEZ CUERVO ofrece una amplia y pormenorizada clasificación de los diversos medios a través de los cuales puede transmitirse la titularidad. Cfr. «La sucesión de empresa», en Comentarios a las Leyes Laborales, de AA. VV., tomo VIII, pp. 319 y ss.

2 Nótese la similitud y, al mismo tiempo, la diferencia que existe entre la «venta judicial» y «la adjudicación en pago», puestas de manifiesto por DIEGUEZ CUERVO, que señala, asimismo, las distancias de ambos institutos con la «dación de pago». Cfr. «La sucesión de empresa» ob. cit. pp. 327-328. Junto a la «adjudicación en pago» (esta forma de terminación del procedimiento ejecutivo está prevista en la regla décima del art. 131 de la Ley Hipotecaria, a cuyo tenor «si no hubiere postura admisible en la primera subasta (o en la segunda), el acreedor podrá pedir la adjudicación de la finca... en pago de su crédito, por el tipo de aquélla» —el paréntesis es mío—), son supuestos análogos a la venta judicial —y, por tanto, con el mismo tratamiento— la «adjudicación forzosa» (es posible tal adjudicación, según los artículos 1.504 y ss. de la LEC, cuando en la subasta no hubiese postor), así como la «administración forzosa» cuando el acreedor haya hecho uso de esa posibilidad prevista en el art. 1.505 LEC. En el mismo sentido, cfr. Albiol Montesinos: «Aspectos laborales de la transmisión de empresa», Madrid (IELSS), 1984, p. 53, nota 103.

3 DIEGUEZ, admitida esta afirmación, encuentra, sin embargo, una fundamental diferencia entre la venta judicial y cualquier otra venta: en la primera debe primar el interés del tercer acreedor sobre cualquier otro interés (el de los trabajadores, por ejemplo, por la estabilidad). De aquí que no le parezca correcta la solución legal (art. 51.12) toda vez que dificulta que existan adquirentes en las subastas judiciales y, por tanto, pueda impedir que se abonen las deudas por este procedimiento. Cfr. «La sucesión...», ob. cit. pp. 333-334.

4 Posición rechazada por la doctrina científica al defender que la expresión «venta» incluía también la venta judicial. Cfr. Rodríguez-Piñero: «La situación jurídica de los trabajadores en la venta judicial de empresa», en Revista de Trabajo, 1960, mayo-junio p. 37; MARTIN VALVERDE: «Continuidad...», ob. cit. p. 98.

5 Véanse, por todas, las SSTCT de 6/10/76, A/4287, 25/9/80, A/4593, y 15/4/80, A/2124, y las siguientes sentencias del Tribunal Supremo: 24 de octubre de 1946, A/1141, 1 de dic. de 1954, A/2805, y 2 de marzo de 1965, A/1605. Sobre esta evolución jurisprudencial, puede consultarse ALBIOL MONTESINOS: «Aspectos laborales de la transmisión de empresa», ob. cit. pp. 13-14 y nota 8. En todas las sentencias se establece el carácter enunciativo y no taxativo de los supuestos enumerados en el art. 79 LCT.

6 La jurisprudencia, aunque escasa, es ya terminante y unánime en cuanto a la aplicación del art. 44 LET, esto es, la subrogación empresarial, a los supuestos de transmisión a través de venta judicial. Valga citar las últimas sentencias del TCT: 17 de dic. de 1981, A/7571 (en la que se transmite «maquinaria y enseres»); 17 de marzo de 1983, A/2724 (se adjudica un hotel); 25 de mayo de 1983, A/4747 (en la que se vende una finca rústica) y 5 de abril de 1983, A/2763 (se adjudica el derecho de traspaso del arrendamiento de local de negocio).

7 Para que jugara el art. 79 LCT, el objeto de la transmisión había de ser el «total conjunto de elementos esenciales de la industria», sin embargo, en general, la venta judicial supone la desintegración previa de la explotación. Como decía MARTIN VALVERDE, «no es que no hubiera venta en el sentido del art. 79; lo que no había era venta de industria», puesto que difícilmente se admitía como tal la venta parcial de bienes de la empresa. Cfr. «Continuidad de las relaciones de trabajo en los casos de venta judicial de los bienes de la empresa», en CCDT, 974, n.º 0, p. 99. Véanse las SSTs de 8 de abril de 1960, 2 de abril de 1963 y 12 de febrero de 1969 (comentadas por MARTIN VALVERDE), así como las SSTCT de 14 de mayo de 1962 y 11 de febrero de 1974 (citadas y comentadas por DIEGUEZ, ob. cit. p. 330). En el mismo sentido, RODRIGUEZ-PIÑERO: «La situación jurídica de los trabajadores en la venta judicial de empresa», ob. cit., p. 38.

8 Terminología sintetizadora utilizada por DIEGUEZ; ob. cit. p. 330.

9 RODRIGUEZ-PIÑERO concibió errónea la doctrina expuesta, recogida ya, según el autor citado, en S. de 4 de agosto de 1939. Equívoco debido a poner en conexión el art. 79 LCT con la causa 4.ª del art. 76 LCT, que mencionaba la desaparición de la persona del empresario sin continuidad en «la industria o trabajo» como causa extintiva del contrato. Para RODRIGUEZ-PIÑERO, «realizada la transmisión de una industria se producirá automáticamente e ipso iure el efecto legal de la sucesión del contrato...»: Cfr. «La situación jurídica...», ob. cit. pp. 38-39. En el mismo sentido, RIVERO: «Las relaciones de trabajo ante el cambio de titular y las transformaciones de la empresa» CPS, 1962, p. 67; BLANCO: «La asunción de obligaciones por la empresa sucesora» RPS, 1957, n.º 34, p. 37.

10 Cfr. en el sentido expuesto, DIEGUEZ, ob. cit., pp. 330-333, y MARTIN VALVERDE, ob. cit. p. 100, con amplias referencias jurisprudenciales. Ambos autores entienden que ésta es la interpretación más acorde con el respeto debido a las libertades de trabajo, elección de profesión, e iniciativa económica.

11 CAMPS, en la ponencia expuesta, y DIEGUEZ, en ob. cit. p. 333.

12 Cfr. «La sucesión...», ob. cit. p. 334.

13 Cfr. MARTIN VALVERDE, ob. cit. 100-101, y DIEGUEZ, ob. cit. p. 333.

14 Hay que admitir que tal vez esta libertad se vea realmente mermada en relación con el adjudicatario en pago, es decir, cuando el acreedor se ve compelido a quedarse con los bienes embargados, bien porque no exista postor, bien porque no hubiera postura admisible en la primera o segunda subasta.

15 En este sentido, opina ALBIOL que «...lo que continúa siendo decisivo no es el medio seguido para la transmisión (la venta judicial), sino que el resultado final lo sea el pago de una empresa de un sujeto a otro, en condiciones tales que el cesionario pueda continuar ejercitando la actividad...» cfr. «Aspectos laborales...» op. cit. p. 54.

16 La empresa, como tal unidad organizativa de medios materiales e inmateriales para una función productiva, no es susceptible, en sí misma, de embargo, sino que está concebida como un conjunto de elementos singulares adscritos a un fin. Son esos elementos singulares, en cuanto que tienen un contenido patrimonial los que vienen a ser objeto de embargo. Son, pues, sólo esos bienes y derechos los que van a adjudicarse en la venta judicial (cfr. RODRIGUEZ-PIÑERO: «La situación jurídica...» op. cit. p. 39). Como afirma CAMPS, sería erróneo, por tanto, concluir que no se produce un cambio de titularidad de la empresa cuando lo único que aparece externamente es una transmisión de elementos materiales (en este sentido se manifiestan las sentencias del TCT 17 de marzo y 6 de septiembre de 1983, A/2724, A/7361, y la de 2 de marzo de 1984, A/2014).

17 Por inercia, siempre se está haciendo alusión a la continuidad en la actividad de la empresa cuyos bienes se adquieren —tal como reza el precepto legal—, sin embargo, no encuentro obstáculo para admitir que el efecto de la subrogación se produce aunque la actividad que los bienes adquiridos permitan desarrollar no sea exactamente la que venía siendo objeto de explotación por parte de la empresa «ejecutada».

18 Efectivamente, si lo que se transmite es la empresa, un centro de trabajo o una unidad productiva, no cabe duda de que la imposibilidad de seguir desarrollando la actividad productiva no vendrá determinada por la cantidad o cualidad de los bienes transmitidos —pues, por definición éstos conforman una unidad productiva— sino por otros factores ajenos a lo transmitido en sí —por ejemplo, en la venta judicial, el que dichos bienes estuvieran desafectados de la actividad productiva un cierto tiempo—, pero para esos supuestos puede y debe recurrirse a la incoación del expediente de regulación de empleo.

19 En otro caso, la adquisición de una simple máquina de escribir podría conllevar, en ciertos supuestos, el hacerse cargo del secretario/a que la utilizaba. En cualquier caso, no tiene sentido que en términos generales, para que se produzca una subrogación, el objeto de la transmisión parcial deba ser uno de los antes citados, mientras que dicho efecto puede produ-

cirse, sin necesidad que los bienes transmitidos conforme un centro de trabajo o una unidad productiva autónoma, cuando lo han sido a través de subasta judicial.

20 Cfr. SALA FRANCO y RAMIREZ MARTINEZ: «El concepto de centro de trabajo» Actualidad Laboral, 1985, n.º 33; véase la jurisprudencia allí citada.

21 Cfr. STCT 21 diciembre 1984 A/483: el acta no es más que un «requisito formal».

En el sentido expuesto SALA y RAMIREZ, ob. cit. p. 1.655, ALONSO GARCIA «Curso de derecho del trabajo», Barcelona, 1982, p. 315.

22 Ibídem.

23 Puesto que no cabe identificar centro de trabajo con unidad espacial o geográfica, lo único que indica dicho término es que el centro es parte de un todo, la empresa.